

woon ruimte bemiddeling

jaarrapportage Ridderkerk en Albrandswaard 2015

woon**visie** |



Inhoud

Inleiding	3
Aanbod	4
Woningzoekenden	9
Acceptaties	14
Marktpositie woningaanbod	16

Inleiding

2015 was een jaar van veranderingen in de woonruimtebemiddeling. Op 1 juli werd de nieuwe Huisvestingswet van kracht. Daarin staan vrije vestiging én een rechtvaardige verdeling van schaarse woningen centraal. In de regio Rotterdam-Rijnmond werd deze regelgeving vertaald in een nieuwe regionale verordening woonruimtebemiddeling en onderlinge afspraken tussen de corporaties.

Later in het jaar sloten wij ons aan bij Woonnet Rijnmond, de belangrijkste (nu enige) uitvoeringsorganisatie voor de woonruimtebemiddeling in de regio. Woningzoekenden kunnen nu eenvoudig zoeken in het hele woningaanbod in veertien gemeenten.

De cijfers in deze rapportage zijn zoveel mogelijk jaarcijfers. Op een aantal onderwerpen zijn alleen de cijfers uit de periode voor de aansluiting bij Woonnet (t/m september) opgenomen. Hierdoor blijft vergelijken met eerdere jaren mogelijk. Bij de cijfers voor Albrandswaard moet verder opgemerkt worden dat wij in die gemeente slechts een deel van de huurwoningen bezitten. De cijfers hebben alleen betrekking op ons woningbezit.

De rapportage begint met het aanbod van vrijkomende woningen, vertelt daarna over wie in 2015 op zoek waren naar een andere woning en brengt vervolgens aanbod en vraag bij elkaar.

Aanbod

Het woningaanbod in een jaar bestaat uit de huurwoningen die in dat jaar zijn geadverteerd en de woningen die direct zijn bemiddeld (en in dat jaar zijn leeggemeld).

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		geadverteerd		direct bemiddeld		geadverteerd		direct bemiddeld	
woningtype	eengezinswoning	95	23%	18	17%	25	47%	-	-
	beganegrondwoning	22	5%	10	10%	3	6%	-	-
	appartement met trap	99	24%	60	57%	7	13%	1	33%
	appartement met lift	194	47%	17	16%	16	30%	2	67%
	maisonnette	1	0%	-	-	1	2%	-	-
	duplexwoning	1	0%	-	-	1	2%	-	-
eengezins/appartement	eengezinswoning	95	23%	18	17%	25	47%	-	-
	appartement	317	77%	87	83%	28	53%	3	100%
huur	tot € 403	23	6%	66	63%	7	13%	2	67%
	van € 403 tot € 618	259	63%	22	21%	36	68%	1	33%
	van € 618 tot € 711	80	19%	4	4%	10	19%	-	-
	vanaf € 711	50	12%	13	12%	-	-	-	-
aantal kamers	1	1	0%	-	-	-	-	-	-
	2	41	10%	4	4%	17	32%	3	100%
	3	181	44%	53	50%	12	23%	-	-
	4	141	34%	47	45%	20	38%	-	-
	5 of meer	48	12%	1	1%	4	8%	-	-
labeling geadverteerde woningen	inkomen	314	76%	-	-	29	55%	-	-
	inkomen + aantal personen	47	11%	-	-	14	26%	-	-
	inkomen + leeftijd	51	12%	-	-	10	19%	-	-
totaal		412	100%	105	100%	53	100%	3	100%

tabel 1. aangeboden woningen

Samenstelling aanbod

In 2015 boden wij 573 woningen aan, 517 in Ridderkerk en 56 in Albrandswaard. Die aantallen zijn te vergelijken met eerdere jaren. Alleen in 2014 was het aanbod uitzonderlijk groot.

Het aanbod bestond voor 76% uit appartementen. Dat percentage is altijd hoger dan het aandeel appartementen in het totale woningbezit van Woonvisie (ca. 65%) door een hogere mutatiegraad van appartementen in vergelijking met eengezinswoningen. Appartementen moeten ook vaker meerdere keren worden aangeboden. Het hoge percentage appartementen kleurt ook de verdeling van aangeboden woningen naar woningkenmerken als aantal kamers en, in mindere mate, huurprijs. Kleinere woningen, met drie of minder kamers, komen in het aanbod veel voor.

Betaalbaarheid aanbod

De huurprijs is een belangrijke factor in de zoektocht van woningzoekenden naar een andere woning. De laatste jaren hadden woningzoekenden daarin veel ruimte. Alle woningen met een huur tot € 710,68 werden gerekend tot het betaalbare aanbod. Dat is 89% van het aanbod.

Vaak zijn de aftoppingsgrenzen uit de Wet op de huurtoeslag, € 576,87 voor een- en tweepersoonshuishoudens en € 618,24 voor drie- en meerpersoonshuishoudens, een betere maatstaf voor betaalbaarheid. Iets meer dan 70% van het woningaanbod in 2015 had een huur onder die grenzen. De aftoppingsgrenzen worden vanaf 2016, in de wetgeving rond passend toewijzen, leidend in de woningtoewijzing.

Voor veel woningzoekenden zou het nog beter zijn als een koppeling mogelijk was tussen inkomen en woonlasten (huur én energielasten). Daarmee wordt de betaalbaarheid van het wonen echt inzichtelijk. In het verhuurproces, bijvoorbeeld tijdens intakegesprekken, wordt daar al aandacht aan besteed. In de regelgeving komt het nog niet terug.

Labeling

Alhoewel keuzevrijheid nog steeds een belangrijk uitgangspunt is in de woonruimtebemiddeling, worden nauwelijks woningen aangeboden zonder een vorm van sturing. Om te voldoen aan de Europese regelgeving¹ werd de overgrote meerderheid van het aanbod met een inkomenseis gelabeld. Ook de juiste verdeling van schaarse woningtypen, het verhuren van woningen voor bijzondere doelgroepen en lokale afspraken kunnen reden zijn voor labeling van het aanbod.

Op basis van lokale afspraken labelde Woonvisie grote eengezinswoningen in, vooral, Ridderkerk-Oost en Bolnes. Deze woningen mochten verhuurd worden aan huishoudens met minder personen dan de voorgeschreven minimaal vijf. Daarmee werd de instroom in de wijken licht bijgestuurd.

Directe bemiddeling

In 2015 werden 108 woningen direct bemiddeld, 105 in Ridderkerk en 3 in Albrandswaard. Een direct bemiddelde woning wordt niet geadverteerd, maar meteen aangeboden aan een specifieke woningzoekende. Ruim de helft van deze woningen in Ridderkerk was een toekomstige sloopwoning. Om de leefbaarheid in de buurt op peil te houden, werden deze woningen tijdelijk verhuurd. Ook aan mensen die een verblijfsvergunning kregen, werd een relatief groot aantal woningen verhuurd. Hierin is de grotere toestroom zichtbaar. De overige redenen voor directe bemiddeling staan in tabel 2.

	Ridderkerk		Albrandswaard	
	aantal	%	aantal	%
tijdelijke verhuur i.v.m. sloop	59	56%	-	-
tijdelijke verblijfsvergunning	22	21%	2	67%
vruchteloze aanbieding via krant	12	11%	1	33%
herhuisvesting (9 maandentermijn)	6	6%	-	-
wisselwoning	5	5%	-	-
uitzonderlijk besluit	1	1%	-	-
totaal	105	100%	3	100%

tabel 2. redenen buiten krant

¹ Minimaal 90% van de vrijkomende woningen met een huurprijs onder € 710,68 moet verhuurd worden aan een huishouden met een inkomen tot € 34.911.

Geadverteerd aanbod

Vrijkomende woningen werden tot eind september om de week gepubliceerd (op de website, in de woonwinkel en in de woonkeuzezkrant). Vanaf de aansluiting bij Woonnet op 1 oktober was het aanbod alleen te zien op de website van Woonnet. Het aanbod wordt daar dagelijks ververs.

In de woonkeuzezkrant stonden gemiddeld 18 woningen (16 woningen in Ridderkerk en 2 in Albrandswaard) met uitschieters naar 10 en 28 woningen. Die aantallen zijn vergelijkbaar met eerdere jaren.

Vanaf oktober is minder zichtbaar hoe groot het woningaanbod is. Veel woningzoekenden vermoedden een afname. De verdeling van het totale aanbod over de kwartalen (69% in de eerste drie kwartalen, 31% in het vierde kwartaal) laat zien dat het aanbod net na de aansluiting bij Woonnet zelfs groter was.

Reacties

Gemiddeld kwamen op de aangeboden woningen in Ridderkerk 51 reacties binnen. Dat betekent per woning 10 tot 13 meer dan in eerdere jaren. Op het woningaanbod in Albrandswaard werd gemiddeld 46 keer gereageerd, 19 reacties meer dan in 2014.

Deze toename is volledig toe te schrijven aan de bredere zichtbaarheid van het aanbod in het laatste kwartaal. In het laatste kwartaal kwam op het Ridderkerkse aanbod 45% van het jaartotaal aan reacties binnen en op het aanbod in Rhoon en Poortugaal zelfs 65%.

		Ridderkerk reacties	Albrandswaard reacties
woningtype	eengezinswoning	87,4	81,5
	beganegrondwoning	34,2	6,0
	appartement met trap	62,9	11,1
	appartement met lift	28,2	13,6
	maisonnette	52,0	80,0
	duplexwoning	21,0	20,0
eengezins/appartement	eengezinswoning	87,4	81,5
	appartement	39,5	14,8
huur	tot € 403	53,5	12,3
	van € 403 tot € 618	59,2	53,5
	van € 618 tot € 711	45,5	43,8
	vanaf € 711	12,5	-
aantal kamers	1	15,0	-
	2	17,5	13,0
	3	34,1	20,4
	4	71,5	94,0
	5 of meer	80,1	26,0
labeling geadverteerde woningen	inkomen	50,1	41,4
	inkomen + aantal personen	87,0	85,9
	inkomen + leeftijd	19,6	4,7
totaal		42,1	38,5

tabel 3. reacties

Het verbinden van voorwaarden aan het woningaanbod heeft tot doel verschillende groepen op de woningmarkt een gelijke kans van slagen te geven en bijzondere woningtypen optimaal te verdelen. Bijna altijd vertaalt het verbinden van voorwaarden zich als eerste in een lager dan gemiddeld aantal

reacties. In 2015 was dit bijvoorbeeld terug te zien in het woningaanbod voor senioren (voorwaarde leeftijd of indicatie).

Ondanks dat is de onderverdeling van reacties naar bijvoorbeeld woningtypen en huurklassen te zien als een eerste indicatie van de populariteit van woningen. Op eengezinswoningen werd, zoals altijd, meer gereageerd dan op appartementen, op betaalbare woningen meer dan op duurdere en op vier- en vijfkamerwoningen meer dan op de kleinere woningen.

Sinds een paar jaar komen er gemiddeld meer reacties binnen op appartementen zonder lift dan op appartementen mét lift. Dat komt door een stevige belangstelling voor deze woningen vanuit de regio, advies aan zogenoemde spoedzoekers juist op dit woningtype te reageren en de extra druk door herontwikkeling. Dat een aantal moeilijk verhuurbare complexen juist te vinden is in de categorie appartementen met lift, vaak met een label seniorenwoning, zorgt daar voor een lager gemiddelde en dus voor een fors verschil en een uitkomst die indruist tegen alle onderzoeken naar woonwensen.

Aanbiedingen en acceptaties

De woningzoekende met de langste inschrijfduur krijgt in principe de woning aangeboden. Na aanbieding van de woning kan de kandidaat de woning accepteren, maar ook weigeren. Wordt de woning geweigerd, dan volgt een nieuwe aanbieding aan de volgende kandidaat. De acceptatiegraad en het aanbiedingscijfer geven aan welke inspanning nodig is om een woning te verhuren.

De verhuurder kan redenen hebben om de woning niet aan de eerst geselecteerde kandidaat aan te bieden of, met andere woorden, om deze kandidaat af te wijzen. De gronden voor afwijzing van een woningzoekende zijn vastgelegd in de wet en de regionale verordening en afspraken.

Een woning moest gemiddeld 2,4 keer aangeboden worden voor een huurovereenkomst gesloten werd. Het verhuren van vrijkomende woningen kostte daarmee meer moeite dan in 2014. Het relatief lage aanbiedingscijfer was toen voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de (tijdelijke) verhuur van sloopwoningen in Ridderkerk-Centrum. Dat gebeurde in 2015 ook, maar in kleinere aantallen.

Het verhuren van de Ridderkerkse woningen kostte gemiddeld minder moeite dan het verhuren van de woningen in Albrandswaard. Daar moest een woning gemiddeld bijna vier keer aangeboden worden voor er een acceptatie volgde. In enkele gevallen waren er zelfs meer dan tien aanbiedingen nodig. Toch lag het aanbiedingscijfer voor het Albrandswaardse deel van het woningbezit nog onder het regiogemiddelde.

Populaire woningen, gemeten in het aantal reacties, worden niet altijd eerder geaccepteerd. Eengezinswoningen werden in 2015 bijvoorbeeld vaker geweigerd dan appartementen.

We verwachten dat de overgang naar Woonnet Rijnmond in eerste instantie zal leiden tot een (nog) moeizamer verhuurproces en een hoger aanbiedingscijfer. Een vergelijking van het laatste kwartaal met de eerste drie kwartalen van 2015 laat dat al zien. Het lukt, door strakke sturing, wél het aanbiedingscijfers onder het regionale gemiddelde te houden.

Weigeringen

Als woningzoekenden een aangeboden woning weigeren, moeten zij daarvoor een reden opgeven. Deze redenen zijn onder te verdelen in woninggerelateerde en persoonlijke redenen. Van de redenen die terug te voeren zijn op de woning werden voorkeur voor een ander woningtype, de grootte van de woning en het onderhoud het vaakst genoemd. Veel woningzoekenden lijken onvoldoende op de hoogte te zijn geweest van de kenmerken van de woning waar zij op reageerden.

Bij de persoonlijke redenen liggen de weigeringen wat ingewikkelder. De woningaanbieding lijkt voor een aantal mensen te vroeg te komen. Zij reageerden bijvoorbeeld alleen om een beeld te krijgen van hun kansen.

Het aantal woningzoekenden dat niet reageert op een aanbieding is al jaren hoog. In 2015 bleef 12% van de aanbiedingen onbeantwoord. Hieraan maakten vooral woningzoekenden van elders zich schuldig. Het toegenomen aantal weigeringen, en vooral dit niet reageren op aanbiedingen, heeft veel invloed op het verhuurproces. Steeds vaker zijn groepsbezoeken nodig, waarbij meerdere woningzoekenden tegelijk worden uitgenodigd voor een aanbieding.

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		acc	aanb	acc	aanb	acc	aanb	acc	aanb
				gr	cijf			gr	cijf
woningtype	eengezinswoning	102	271	38%	2,7	21	96	22%	4,6
	beganegrondwoning	26	40	65%	1,5	2	5	40%	2,5
	appartement met trap	149	303	49%	2,0	8	27	30%	3,4
	appartement met lift	152	364	42%	2,4	14	41	34%	2,9
	maisonnette	1	2	50%	2,0	-	-	-	-
	duplexwoning	1	1	100%	1,0	1	3	33%	3,0
woningsoort	eengezinswoning	102	271	38%	2,7	21	96	22%	4,6
	appartement	329	710	46%	2,2	25	76	33%	3,0
huur	tot € 403	89	124	72%	1,4	9	14	64%	1,6
	van € 403 tot € 618	234	554	42%	2,4	31	125	25%	4,0
	van € 618 tot € 711	71	212	33%	3,0	6	33	18%	5,5
	vanaf € 711	37	91	41%	2,5	-	-	-	-
aantal kamers	1	1	1	100%	1,0	-	-	-	-
	2	34	81	42%	2,4	16	44	36%	2,8
	3	178	371	48%	2,1	9	41	22%	4,6
	4	175	414	42%	2,4	19	79	24%	4,2
	5 of meer	43	114	38%	2,7	2	8	25%	4,0
aanbodcategorie	geadvertiseerd	329	877	38%	2,7	43	169	25%	3,9
	direct bemiddeld	102	104	98%	1,0	3	3	100%	1,0
labeling	inkomen	336	753	45%	2,2	32	108	30%	3,4
	inkomen + aantal personen	37	113	33%	3,1	8	45	18%	5,6
	inkomen + leeftijd	58	115	50%	2,0	6	19	32%	3,2
totaal		431	981	44%	2,3	46	172	27%	3,7

tabel 4. aanbiedingen en acceptaties

	Ridderkerk	Albrandswaard
	%	%
persoonlijke redenen	47%	51%
woninggerelateerde redenen	40%	39%
verschillende redenen	13%	10%
totaal	100%	100%

tabel 5. redenen w eigeren aanbieding

Woningzoekenden

De cijfers in dit hoofdstuk betreffen de eerste drie kwartalen van 2015.

Ingeschreven: Als ingeschreven woningzoekenden worden alle huishoudens geteld die op enig moment in 2015 ingeschreven stonden als woningzoekende.

Doelgroep inkomen: Tot de doelgroep inkomen worden huishoudens gerekend met een inkomen onder € 34.911. Europese regelgeving verplicht corporaties minimaal 90% van alle woningen met een huur onder de huurtoeslaggrens (€ 710,68) te verhuren aan deze groep.

Aandachtsgroep: De aandachtsgroep omvat de huishoudens die aangewezen zijn op een huurwoning in een goedkope of betaalbare prijsklasse. Of een huishouden wel of niet tot de aandachtsgroep gerekend, wordt bepaald door de combinatie van inkomen, omvang van het huishouden en leeftijd.

Actieven: Actief woningzoekenden reageerden in 2015 minimaal één keer op het woningaanbod.

Reacties: Woningzoekenden kunnen per advertentieronde maximaal twee reacties inzenden. Weergegeven wordt hoeveel reacties de actief woningzoekenden gemiddeld inzonden.

Slaagkans: De slaagkans geeft het percentage van de actief woningzoekenden weer dat een geschikte woning vond, aangeboden kreeg en accepteerde. De slaagkans is daarmee een maatstaf voor de druk (van bepaalde groepen) op het aanbod en de onderlinge concurrentie tussen verschillende categorieën woningzoekenden.

Ingeschreven woningzoekenden

In de eerste drie kwartalen van 2015 stonden iets meer dan 7.400 woningzoekenden de hele of een gedeelte van die periode ingeschreven, een aantal dat vergelijkbaar is met de 9.000 in 2014. Sinds inschrijfduur het enige rangordecriterium werd in de woonruimtebemiddeling is het aantal ingeschreven woningzoekenden heel snel toegenomen. Ook actief promoten van het (opnieuw) inschrijven na een acceptatie of bij het bereiken van de leeftijd van 18 jaar droeg bij aan deze toename.

Jongeren en ouderen waren sterk vertegenwoordigd onder de woningzoekenden, in vergelijking met de andere leeftijdscategorieën én met de totale bevolkingsopbouw van Ridderkerk (en in mindere mate Albrandswaard). Ook in de verhouding tussen de verschillende typen huishoudens komt dit terug. Eenpersoonshuishoudens maakten meer dan de helft uit van het totaal. Het grote aandeel eenpersoonshuishoudens is voor een deel ook een gevolg van strategisch gedrag van woningzoekenden. Stellen die gaan trouwen of samenwonen, schrijven zich soms individueel in om onder de inkomensgrens te blijven en meer te kunnen reageren.

Volgens de indeling van het BBSH² behoorde 58% van de woningzoekenden tot de aandachtsgroep. Ruim 78% had een inkomen onder € 34.911, de grens uit de Europese regelgeving. Het middeninkomen van de woningzoekenden lag op ongeveer € 22.000 en het gemiddelde op € 25.000, respectievelijk iets hoger en iets lager dan in 2014.

Ruim 70% van de ingeschreven woningzoekenden woonde al in de gemeenten Ridderkerk of Albrandswaard. Van de overige woningzoekenden woonde een meerderheid in de regio Rijnmond. Slechts 7,7% van het totaal aantal woningzoekenden had een adres buiten de regio.

² De volgende groepen behoorden in 2015 tot de aandachtsgroep uit het BBSH (belastbaar inkomen):
Eenpersoonshuishoudens tot pensioenleeftijd < € 21.950 / Eenpersoonshuishoudens boven pensioenleeftijd < € 21.950 /
Meerpersoonshuishoudens tot pensioenleeftijd < € 29.800 / Meerpersoonshuishoudens boven 65 jaar < € 29.825

Urgenten

Als zich zeer dringende redenen voordoen kan een woningzoekende een urgentie aanvragen. De gronden voor toekenning van een urgentie zijn vastgelegd in de regionale verordening woonruimtebemiddeling. In totaal stonden tot en met september 79 huishoudens ingeschreven met een urgentiestatus, vooral vanwege herhuisvesting uit het toekomstig sloopgebied in Ridderkerk-Centrum.

In tabel 6. is onderscheid gemaakt tussen woningzoekenden met een urgentie en woningzoekenden met een indicatie voor een aanleunwoning. Niet alleen de geldigheidsduur van hun bijzondere status verschilt, ook in hun zoekgedrag verschillen de groepen van elkaar. Van de ingeschreven woningzoekenden had 1,2% een indicatie. De indicatie vervalt in 2016.

Actief woningzoekenden

Lang niet elke ingeschreven woningzoekende zoekt actief. Met het toenemen van het aantal inschrijvingen is het aandeel actief woningzoekenden gedaald. Veel woningzoekenden sparen inschrijfduur om later betere kansen te hebben. In de eerste drie kwartalen van 2015 reageerde slechts 20,8% (in heel 2014 was dat 26,9%) op het woningaanbod.

Woningzoekenden met een urgentiestatus zijn vaker actief dan de zogenoemde wensverhuizers. Toch reageerde een kwart van de urgenten niet. Zij wachtten op ander aanbod of lieten het aankomen op directe bemiddeling.

Reacties

De actief woningzoekenden zonden in totaal bijna 11.500 reacties in en per huishouden gemiddeld 8,0. Zij reageerden daarmee meer dan in 2014, toen elke woningzoekende 7,1 keer reageerde.

Het percentage actief woningzoekenden en het gemiddeld aantal reacties lag voor veel categorieën op één lijn. Starters reageerden vaker dan doorstromers, huishoudens onder de 55 jaar reageerden vaker dan oudere huishoudens en gezinnen vaker dan een- en tweepersoonshuishoudens. Woningzoekenden met een urgentie zochten in 2015 het actiefst. Ze reageerden gemiddeld 11 keer.

In de cijfers is, net als in de eerdere jaren, goed terug te zien dat middeninkomens door de labeling om aan de Europese regelgeving te voldoen van een groot deel van het woningaanbod uitgesloten waren. Zij stuurden veel minder reacties in dan de lagere inkomensgroepen.

Doorstromers en ouderen reageren over het algemeen kritischer en gericht, en daardoor minder vaak, dan starters en jongeren. Ouderen zenden verder vaak alleen een reactie in als ze denken een redelijke kans te maken die woning ook toegewezen te krijgen. Starters en jongeren aan het begin van de wooncarrière reageren meer willekeurig en maken de afweging of een bepaalde woning aansluit bij hun woonwensen pas als de woning hun daadwerkelijk aangeboden wordt.

Acceptaties en acceptatiegraad

De bij Woonvisie ingeschreven woningzoekenden accepteerden in 2015 net zo makkelijk een woning als in 2015. Na een aantal jaar met een heel lage acceptatiegraad (35%) werd nu weer op 43% van de aanbiedingen een acceptatie genoteerd. Daarin is het effect van het herhuisvestingstraject in Ridderkerk-Centrum te zien. Intensieve begeleiding en relatief veel directe bemiddelingen leiden tot minder weigeringen.

		aantal inge- schrevenen	%	aantal actieven	%actieven	gem. aantal reacties	aantal acceptaties	acceptatie- graad	slaagkans	slaagkans excl. urgent.
doelgroep	starter	2.419	32,5%	683	28,2%	8,8	180	49,7%	26,4%	26,5%
	doorstromer	5.014	67,5%	863	17,2%	7,3	184	38,6%	21,3%	16,6%
wel/niet urgent	wensverhuizer	7.268	97,8%	1.461	20,1%	7,9	297	41,4%	20,3%	21,1%
	urgent	79	1,1%	59	74,7%	11,2	55	55,3%	93,2%	-
	indicatie	86	1,2%	20	23,3%	3,7	12	55,2%	60,0%	-
leeftijd	t/m 22 jaar	487	6,6%	88	18,1%	7,7	10	59,0%	11,4%	10,5%
	23-30 jaar	1.544	20,8%	480	31,1%	9,1	95	41,6%	19,8%	18,9%
	31-40 jaar	889	12,0%	298	33,5%	8,6	53	33,7%	17,8%	15,8%
	41-54 jaar	1.276	17,2%	313	24,5%	9,2	60	38,8%	19,2%	15,1%
	55-64 jaar	969	13,0%	140	14,4%	6,1	29	39,4%	20,7%	16,8%
	65-74 jaar	1.253	16,9%	128	10,2%	4,5	32	37,1%	25,0%	21,2%
	75 jaar en ouder	1.014	13,6%	99	9,8%	3,9	44	54,9%	44,4%	40,0%
huishoudentype	eenpers. tot 55 jaar	2.550	34,3%	617	24,2%	8,7	112	39,0%	18,2%	17,1%
	eenpers. 55 jaar en ouder	1.324	17,8%	215	16,2%	5,0	62	43,4%	28,8%	25,7%
	tweepers. tot 55 jaar	423	5,7%	111	26,2%	10,0	20	41,8%	18,0%	16,5%
	tweepers. 55 jaar en ouder	1.740	23,4%	129	7,4%	4,2	39	49,1%	30,2%	25,6%
	gezin	530	7,1%	166	31,3%	8,5	42	40,1%	25,3%	20,7%
	eenoudergezin	865	11,6%	308	35,6%	9,0	48	35,4%	15,6%	12,1%
herkomst	Ridderkerk, Albrandswaard	5.407	72,7%	911	16,8%	7,7	211	45,9%	23,2%	19,2%
	regio	1.451	19,5%	472	32,5%	7,9	120	38,1%	25,4%	25,0%
	overig	575	7,7%	163	28,3%	9,5	33	51,9%	20,2%	20,5%
bruto jaarinkomen	onbekend/tot € 10.000	1.508	20,3%	331	21,9%	9,0	114	58,1%	34,4%	32,8%
	€ 10.000 tot € 20.000	1.937	26,1%	551	28,4%	8,3	101	36,9%	18,3%	15,5%
	€ 20.000 tot € 30.000	1.722	23,2%	377	21,9%	7,8	86	39,9%	22,8%	20,4%
	€ 30.000 tot € 40.000	1.066	14,3%	187	17,5%	7,1	40	43,1%	21,4%	19,6%
	€ 40.000 tot € 50.000	574	7,7%	56	9,8%	3,6	7	21,8%	12,5%	11,1%
	vanaf € 50.000	626	8,4%	44	7,0%	5,6	16	56,1%	36,4%	28,6%
aandachtsgroep	aandachtsgroep	4.327	58,2%	1.064	24,6%	8,3	260	45,6%	24,4%	22,2%
	niet-aandachtsgroep	3.106	41,8%	482	15,5%	7,2	104	38,8%	21,6%	18,9%
doelgroep inkomen	doelgroep	5.822	78,3%	1.412	24,3%	8,2	340	44,2%	24,1%	21,8%
	niet-doelgroep	1.611	21,7%	134	8,3%	4,9	24	34,3%	17,9%	14,6%
totaal		7.433	100,0%	1.546	20,8%	8,0		43,4%	23,5%	20,4%

tabel 6. w oningzoekenden

Starters zijn over het algemeen minder kritisch dan doorstromers, zowel in hun reageren als in het accepteren van een woning. Zij accepteerden ook in 2015 sneller dan doorstromers. Geen enkele groep zei zo snel “ja” tegen een woning als de jongste woningzoekenden (onder de starters).

We zien een opvallend verschil in accepteren tussen lokale woningzoekenden en woningzoekenden uit de regio. De laatste groep is relatief heel actief op zoek naar een woning, maar velen lijken zich pas bij de aanbieding te verdiepen op het woningtype, de woonomgeving en de wijk waar ze op gereageerd hebben.

Van het totaal aantal geaccepteerde woningen ging in de eerste drie kwartalen 58% naar lokale woningzoekenden, iets minder dan in 2014 en 2013. In het vierde kwartaal kwam 40% van de woningen bij lokale woningzoekenden terecht.

Bijna 20% van de aangeboden woningen ging in 2015 naar een urgente of een woningzoekende met een indicatie. Het aandeel urgenten onder de woningzoekenden die een woning vonden, varieert sterk over de jaren. De verschillen liggen vooral in het verloop van herstructureringsprojecten binnen Ridderkerk. Zonder herhuisvestingsurgenten ligt dit percentage rond de 10%. In 2015 kwam hier de huisvesting van vergunninghouders bij.

Slaagkans

De kans dat een woningzoekende een woning kreeg toegewezen én accepteerde was in (de eerste drie kwartalen van) 2015 23,5%. Theoretisch betekent een slaagkans van 23,5% dat de gemiddelde woningzoekende ruim vier jaar op een woning moet wachten. Door uitschrijvingen en acceptaties elders is dit in de praktijk niet het geval. De gemiddelde inschrijfduur die de woningzoekenden bij acceptatie hadden beweegt zich echter wel in de richting van vier jaar. De starters die in 2015 een woning accepteerden, stonden gemiddeld 39 (in 2014 38) maanden ingeschreven. Doorstromers benutten gemiddeld 49 maanden inschrijfduur om de woning van hun wensen te vinden, twee maanden meer dan in 2014 (47 maanden) en dertien meer dan in 2013 (36 maanden).

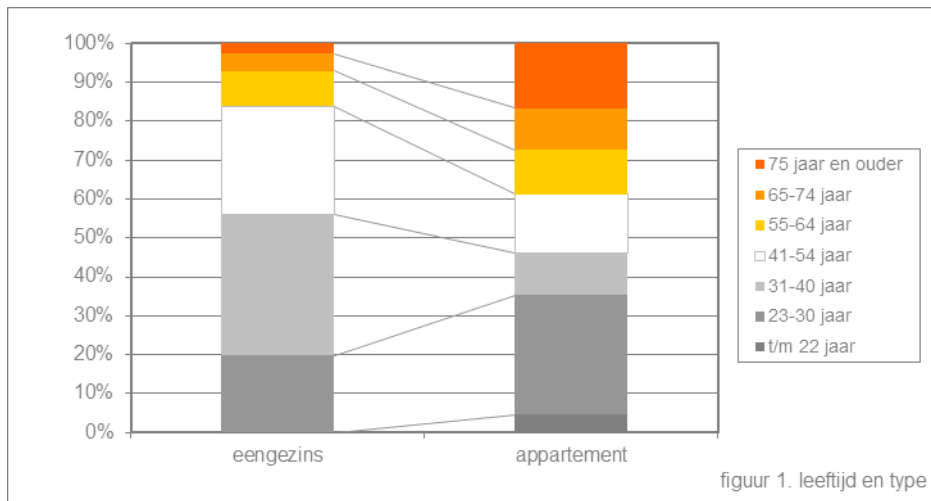
Vergelijking van de slaagkansen met en zonder urgenten en woningzoekenden met indicatie laat zien dat de huishoudens met een bijzondere zoekstatus ongelijk verdeeld zijn over de categorieën. Urgenten zijn vooral lokaal doorstromende, oudere huishoudens met een laag inkomen.

Voor de slaagkansen van twee groepen woningzoekenden is veel aandacht: huishoudens behorend tot de aandachtsgroep en/of de lagere inkomensgroepen en starters. Zij hadden in 2015 voldoende toegang tot de woningmarkt. Starters slaagden eerder dan doorstromers. Huishoudens uit de aandachtsgroep hadden een hogere slaagkans dan huishoudens met een hoger inkomen en kregen veruit de meeste woningen bij deze groep aangeboden.

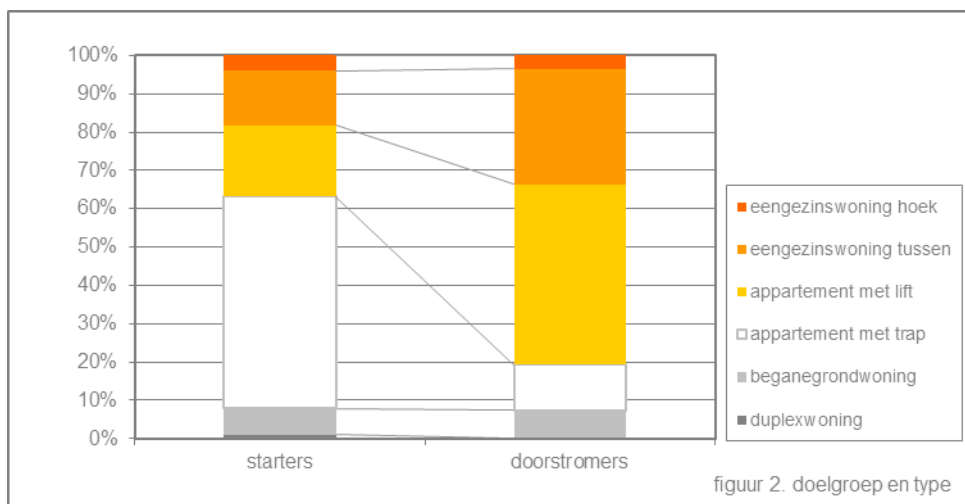
Acceptaties

Een koppeling tussen het aanbod en de woningzoekenden laat zien dat woningen, ondanks de beperkte sturing in het systeem, niet gelijkmatig over de verschillende groepen huishoudens verdeeld worden. Op basis van woonwensen en mogelijkheden richten huishoudens van gelijke leeftijd, doelgroep en grootte zich vaak op gelijksoortige woningen.

Leeftijd, doelgroep en woningtype



Eengezinswoningen waren ook in 2015 vooral het domein van huishoudens van 30 tot 55 jaar, alhoewel ook de jongere groep een flink aantal eengezinswoningen betrok. Ouderen en de jongste woningzoekenden verhuisden vaak naar een appartement.

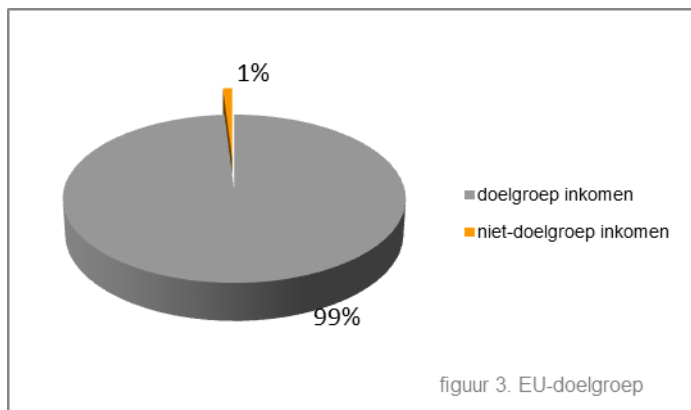


80% van de starters verhuisde naar een appartement in vergelijking met 65% van de doorstromers. De verdeling van starters en doorstromers over de woningtypen laat een overlap zien van starters en jongeren. Toch is het niet zo dat starters altijd in de jongste leeftijdsgroepen te vinden zijn. De gemiddelde leeftijd van starters die een woning accepteerden lag in 2015 op 34 jaar. 13 geslaagde starters waren zelfs ouder dan 55 jaar. Het gaat hierbij vaak om echtscheidingsgevallen.

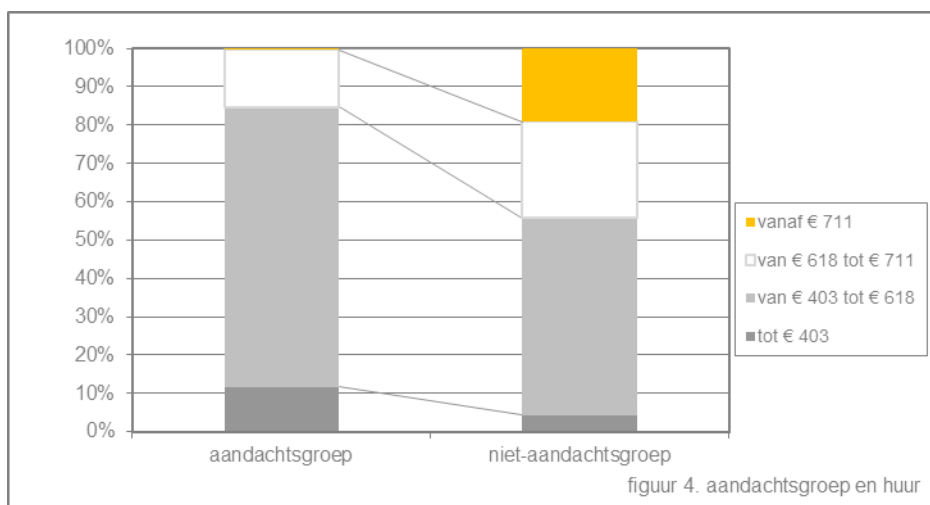
Waar het gaat om appartementen, hadden doorstromers een duidelijke voorkeur voor woningen met lift. Starters kwamen vaak terecht een appartement zonder lift.

Inkomen

Woningen met een huur binnen de grens van de Wet op de huurtoeslag zijn in eerste instantie bedoeld voor de lagere inkomensgroepen. Woonvisie verhuurde in 2015 99% van de vrijkomende woningen met een huur onder € 710,68 aan een huishouden met een inkomen onder € 34.911 en voldeed daarmee ruimschoots aan de eis uit de Europese regelgeving.



Wordt gekeken naar de BBSH-aandachtsgroep, een afbakening op basis van inkomen, leeftijd en aantal personen in het huishouden, dan ligt de verdeling anders. De aandachtsgroep kan gezien worden als het aandeel huishoudens dat in het bijzonder is aangewezen op woningen met een huurprijs tot € 618,24. Vanaf 2016 wordt daar met “passend toewijzen” op gestuurd..



De aandachtsgroep slaagde voor 85%, iets meer dan in 2013 en 2014, binnen het aanbod in die prijsklasse. De keuzevrijheid in het woonruimteverdeelsysteem bood huishoudens uit de aandachtsgroep in 2015 nog de mogelijkheid te kiezen voor een duurdere woning, maar slechts een beperkt aantal deed dit. Van de huishoudens die niet tot de aandachtsgroep behoorden, betrof 55% (in 2014 45%) een woning met een huur onder € 618,24. Deze woningzoekenden hoorden niet bij de aandachtsgroep, maar hadden op een uitzondering na wel een inkomen onder € 34.911.

Van het totale woningaanbod werd 73% toegewezen aan de aandachtsgroep.

Marktpositie van woningen

In 2015 werden bijna 500 woningen opnieuw verhuurd. Een jaar eerder wisselden bijna 600 woningen van bewoner. Een piek in de herhuisvesting van bewoner uit het sloopgebied in Ridderkerk-Centrum zorgde toen voor een hoge mutatiegraad.

Marktscore: De marktscore is een weergave van de verhouding tussen vraag en aanbod. Hoe hoger de score, hoe schaarser het product en hoe beter de verhuurbaarheid (zou moeten zijn).

Voor het geheel van het woningbezit van Woonvisie in Ridderkerk en Albrandswaard is de marktscore de verhouding tussen het aantal actieve woningzoekenden en het aantal vrijkomende woningen waarop zij konden reageren. Om de marktscore per woningtype te bepalen, vindt een weging van de reacties plaats. Elke reactie van een woningzoekende telt mee naar rato van het totaal aantal reacties van die woningzoekende

De marktscore betreft de eerste drie kwartalen van 2015.

De marktscore voor Ridderkerk zegt iets over de krapte op de huurwoningmarkt in die gemeente. In Albrandswaard is een (groter) deel van de huurwoningen in bezit van andere corporaties en zegt de marktscore dus minder.

De marktscore over de eerste drie kwartalen van 2015 was 4,6. Deze score is te onderscheiden in een score van 4,7 voor Ridderkerk en 4,3 voor Albrandswaard. Dit zou betekenen dat de huurwoningmarkt in beide gemeenten minder krap is geworden. Het aantal versturende factoren, zoals labeling, deelmarkten en toevalligheden in het aanbod, is echter te groot om deze conclusie zonder meer te mogen trekken. Over het geheel genomen is de huurwoningmarkt in 2015 niet minder krap te noemen dan in 2014.

Net als in voorgaande jaren was de marktpositie van eengezinswoningen beter dan die van appartementen. De marktscore van eengezinswoningen was 6,7, die van appartementen 3,9. Het verschil tussen de typen is de laatste paar jaar groot.

Duurdere woningen scoorden opnieuw lager dan andere huursegmenten. Eerder in deze rapportage is te zien dat op dit huursegment ook de minste reacties binnenkwamen. Er werd op deze woningen wel iets meer gereageerd dan in 2014 en 2013. De woningzoekenden die reageerden op deze woningen vormen een groep met een vaak heel gerichte woonwens.

Van de grotere wijken in Ridderkerk scoorde Slikkerveer met een marktscore van 6,2 het beste en was Ridderkerk-West (4,1) de minst populaire wijk. De verschillen waren in 2015 klein. In West drukten de appartementen van de Riedertoren en de (via advertenties aangeboden) aanleunwoningen het gemiddelde.

De populairste eengezinswoningen waren in 2015 te vinden in Oost en Bolnes. De populairste appartementen waren die in Drievliet en Slikkerveer. Verder ontliep de populariteit van appartementen in de verschillende wijken elkaar nauwelijks.

			acceptaties	reacties	gem. reacties	marktscore
Ridderkerk						
Centrum	eengezinswon.	< € 403	5	187	37,4	5,5
	eengezinswon.	€ 403 - € 618	5	332	66,4	6,2
	appartement	< € 403	13	98	7,5	3,9
	appartement	€ 403 - € 618	73	2.832	38,8	4,9
	appartement	> € 711	5	11	2,2	1,9
Oost	eengezinswon.	€ 403 - € 618	6	406	67,7	9,7
	eengezinswon.	€ 618 - € 711	9	569	63,2	6,1
	appartement	€ 403 - € 618	10	76	7,6	1,4
	appartement	€ 618 - € 711	13	709	54,5	5,5
	appartement	> € 711	3	61	20,3	0,8
West	eengezinswon.	€ 618 - € 711	7	415	59,3	8,1
	eengezinswon.	> € 711	3	106	35,3	3,0
	appartement	€ 403 - € 618	20	642	32,1	3,5
	appartement	> € 711	13	36	2,8	1,9
Drievliet	eengezinswon.	€ 403 - € 618	16	1.483	92,7	6,8
	eengezinswon.	€ 618 - € 711	8	404	50,5	6,1
	eengezinswon.	> € 711	5	231	46,2	5,1
	appartement	€ 403 - € 618	42	1.334	31,8	3,7
	appartement	€ 618 - € 711	6	219	36,5	3,8
Bolnes	eengezinswon.	€ 403 - € 618	7	744	106,3	10,8
	eengezinswon.	€ 618 - € 711	7	360	51,4	6,1
	appartement	< € 403	12	543	45,3	4,0
	appartement	€ 403 - € 618	28	640	22,9	3,5
	appartement	€ 618 - € 711	12	435	36,3	3,4
Slikkerveer	eengezinswon.	€ 403 - € 618	5	538	107,6	7,8
	appartement	< € 403	7	529	75,6	7,6
	appartement	€ 403 - € 618	27	1.231	45,6	5,6
	appartement	€ 618 - € 711	14	365	26,1	2,3
Rijsoord	eengezinswon.	€ 403 - € 618	3	88	29,3	7,6
Het Zand	appartement	€ 403 - € 618	3	50	16,7	1,7
Albrandswaard						
Rhoon/Poortugaal	eengezinswon.	€ 403 - € 618	16	1.183	73,9	5,5
	eengezinswon.	€ 618 - € 711	5	356	71,2	5,9
	appartement	< € 403	3	22	7,3	4,0
	appartement	€ 403 - € 618	20	381	19,1	2,8
totaal					50,0	4,6

tabel 8. marktscore

Kerncijfers 2012-2015

		2015		2014		2013		2012	
		Ridd.	Albr.	Ridd.	Albr.	Ridd.	Albr.	Ridd.	Albr.
aangeboden woningen	krant	412	53	418	54	386	51	440	53
	buiten krant	53	3	190	31	116	6	36	8
reacties	gemiddeld aantal	50,6	46,2	31,8	22,9	41,4	15,1	41,3	12,2
acceptatiegraad	acceptatiegraad	44%	27%	54%	43%	45%	45%	36%	31%
	aanbiedingscijfer	2,3	3,7	1,9	2,3	2,2	2,2	2,8	3,2
acceptaties	woningzoekenden lokaal	58,0%		53,0%		64,7%		58,6%	
	woningzoekenden regio	33,0%		37,7%		26,3%		33,5%	
woningzoekenden	aantal	7.433		7.571		8.786		7.607	
	actief	20,8%		26,9%		23,6%		27,6%	
	urgent	79		121		263		99	
	indicatie	86		97		140		127	
slaagkans totaal	totaal	23,5%		29,2%		24,1%		22,8%	
	starters	26,4%		36,8%		23,0%		25,0%	
	doorstromers	21,3%		23,0%		25,1%		20,6%	
slaagkans wensverhuizers	totaal	20,4%		26,4%		20,3%		21,6%	
	starters	26,5%		36,3%		22,8%		24,4%	
	doorstromers	16,6%		17,7%		17,9%		18,8%	
marktscore	totaal	4,7	4,3	5,0	4,9	4,7	3,5	4,4	2,8